Ontario Realty Corporation

Annual Report 2002/2003

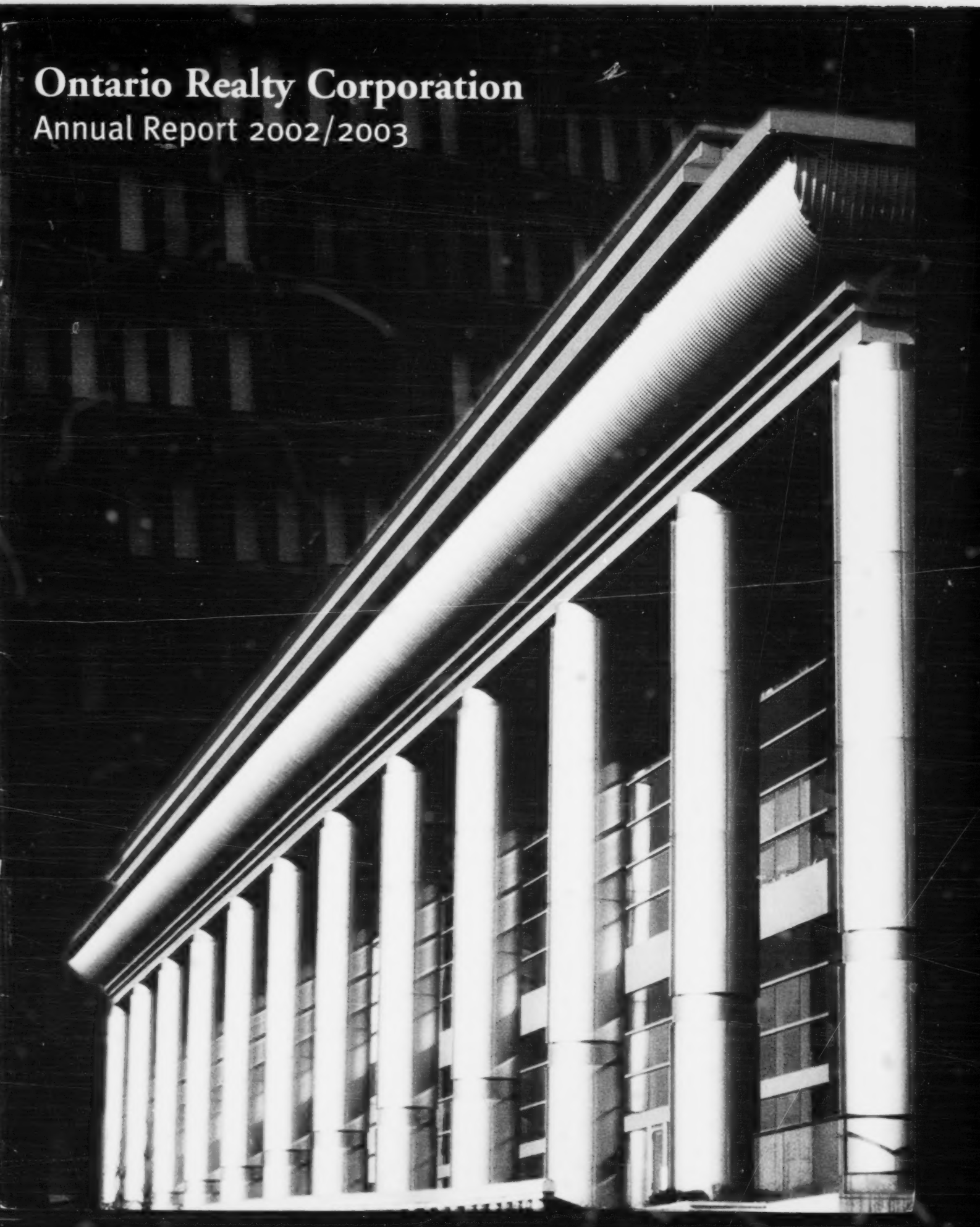


TABLE OF CONTENTS

Message from the Chair 2

Report from the President 3

Overview

- Mandate, Vision, Value Statement 4
- Corporate Profile 4

2002/2003 Highlights 5

Management Discussion and Review of Operations 8

Responsibility for Financial Reporting 10

Auditor's Report 11

Balance Sheet 14

Statement of Operations and Retained Earnings 15

Statement of Cash Flows 16

Notes to Financial Statements 17

Public Sector Salary Disclosure 22

Corporate Directory 23

MESSAGE FROM THE CHAIR

As Chair of the Board for the Ontario Realty Corporation (ORC), I am pleased to take an active role in this organization by overseeing a dedicated Board whose members are an experienced group of private and public sector professionals.

Fiscal 2002/2003 was a rewarding year for the corporation as it made the necessary adjustments with its transition to an Operational Enterprise Agency. Improving customer service was a key goal and remains so today. The status quo is never acceptable. We are proud to have a dedicated team of employees with valuable public and private sector experience.

This combination of valuable experience allows the ORC to employ the best business practices from both the public and private sectors – allowing us to become a benchmark in public-sector real estate.

There are three core principles associated with everything we do:

- Professionalism
- Transparency
- Accountability

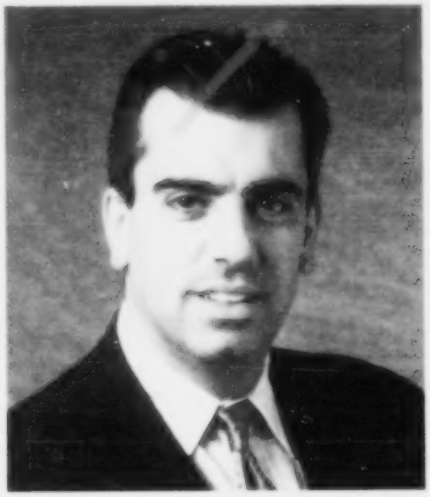
The ORC's precedent-setting changes are being noticed within the real estate industry. The ORC team was recognized on numerous occasions through awards and industry publications on a range of topics from organizational excellence to the transformation of the ORC into a strategic asset manager.

An example of this is our partnership with ProFac: We shared an award from the Building Owners and Managers Association (BOMA). The ORC, through the leadership of Tony Miele, President and CEO, is also receiving international attention. Mr. Miele received the Site Selection Corporate Real Estate Leadership Award. This globally recognized award acknowledged the corporation's move to its current role as the strategic manager of the province's real estate assets.

There will be more work to do and with a committed team firmly in place, the ORC will strive to reach its objectives in 2003/2004 to lead the way in public sector real estate.

104-07496/

REPORT FROM THE PRESIDENT



As President and CEO of the Ontario Realty Corporation (ORC), the organization has certainly changed from when I arrived at the Corporation. Just a few years ago it was a provider of services and trying to do everything itself. It was neither strategic nor did it act as a business enterprise. And, it did not use the private sector to implement its business plan.

We have changed all that and successfully moved to a full Operational Enterprise Agency. The transition was an adjustment for all ORC staff. It was necessary to invest our time and resources over the past year on rebuilding the corporate infrastructure, based on direction from our owner, Management Board Secretariat (MBS), and the needs of our clients.

Today, 100 per cent of our marketable properties are sold and leased by outside, professional brokers. These exclude properties that were circulated and sold to municipalities and the federal government as direct sales. We have also outsourced other aspects of our corporation including legal transactional work, appraisal, survey, design services, and construction.

The 2002/2003 fiscal year ended as the ORC's first year operating with a formal corporate objectives program. Expectations were high in terms of enhancing owner and customer satisfaction, reinforcing our role as a mandatory service provider, while still optimizing the value of the province's assets.

Last year, we had a successful year in our disposition program. We sold in excess of $112 million worth of real estate.

But the ORC is more than just sales. The ORC recognizes the need to build alliances with municipalities. The ORC's construction activities have been generating new jobs and other valuable economic opportunities in communities across the province. When we're engaged in these projects – as well as real estate sales, leasing, and project management activities – the ORC is driven by its mandate to operate in an open and transparent fashion.

The ORC is also keen to take on new and exciting projects at the request of the government. For example, on December 31, 2002, the ORC took over the management of the properties formerly owned by Hydro One, on behalf of the Government of Ontario, adding approximately 50,000 acres to our portfolio. These properties are now owned by MBS.

I'm proud to say the ORC has come a long way, but there is still more we can do to improve networks, share ideas, and identify opportunities.

I would like to thank our colleagues at MBS for their continued support and advice. I would also like to thank our staff for their hard work during this transitional year and our Board of Directors for their guidance.

Together, we will continue to build the Ontario Realty Corporation on a solid foundation of accountability, transparency, and professionalism.

Whitney Block, Toronto

The Ontario Realty Corporation (ORC) is governed by the *Capital Investment Plan Act, 1993 (CIPA)*. Pursuant to Subsection 58 of *CIPA*, the objects of the Corporation include the provision of services and financing, related to real property and to improvements to real property, to the Ontario Government and its programs.

Mandate

As agent of the owner, the ORC will be the strategic manager of the government's real property, optimizing value through the rationalization of the portfolio, promoting high professional standards and enhancing customer service while ensuring real estate decisions reflect public policy objectives of the government.

ORC Vision

The ORC, a hybrid company with both private and public sector influences, will be a benchmark in public sector real estate management, acting as the sole provider of realty services, including strategic real estate advice, to the government.

Value Statement

The ORC will operate utilizing the best private and public sector business practices in a transparent and accountable manner and build partnerships through an exceptional team of professional and customer service driven employees.

Corporate Profile

Delivering Value through Dynamic Real Estate Management

With a province-wide portfolio that features over 6,000 buildings and represents more than 50 million rentable square feet of space, as well as 90,000 acres of vacant or surplus land, and a staff of approximately 315 full time workers, the ORC oversees and manages one of the largest real estate portfolios in Canada.

As a business-focused Crown Corporation, the ORC has a commercial mandate to rationalize the province's substantial real estate needs.

Originally established in 1993 as a service provider of real estate services, the ORC has become an innovative service management organization. The ORC provides a broad range of real estate services, including construction project management, facilities management, portfolio management and asset rationalization on behalf of Management Board Secretariat (MBS) and its client ministries and agencies. The result is a market-receptive corporation that partners with private sector suppliers to deliver more professional, strategic, and cost-effective services to its customers.

An experienced team of professional senior managers and a government-appointed Board of Directors – each with a depth of public and private sector and real estate expertise – leads the ORC. It is their strong leadership and vision for the future that has helped the ORC implement successful partnerships with the private sector through formal, transparent sales transactions, public Request for Proposal processes and the institution of recognized private sector business practices in its operations.

Operating as an agency of MBS, the ORC has a clear line of accountability to the Government of Ontario. The President and CEO is responsible and accountable to the ORC's Chair and Board of Directors; the Board is accountable to the Chair of the Management Board of Cabinet.

Former Hydro One Properties

On June 27, 2002, the Ontario Government passed the *Reliable Energy and Consumer Protection Act*. This Act, among other things, transferred ownership of transmission corridor lands owned by Hydro One to the Ontario Government.

The transfer took place on December 31, 2002, and the Ontario Government assumed control of approximately 50,000 acres of Hydro One Networks transmission corridor lands. The purpose of this transfer was to protect corridor land so that it remains available for uses that benefit the public. While recognizing the primacy of transmission and distribution uses, the government believes that there are opportunities for continued secondary land uses.

The ORC, acting as the agent for the Government of Ontario, is the agency now responsible for administering all secondary land use agreements, including: leases, licences and easements. The ORC also manages the corridor lands not currently bound by secondary land use agreements while Hydro One is responsible for maintaining the lands. The ORC is responsible for working with municipalities on secondary land use planning. In addition, the ORC will manage the sale of surplus corridor lands.

The ORC has retained Hydro One as its service provider to deliver selected professional real estate management services during a transitional period following the transfer of the corridor lands. The ORC is in the process of developing and implementing the permanent service delivery model.

International Recognition

Proof that the ORC is building on excellence in property and asset management is illustrated by an award bestowed upon Tony Miele, President and CEO of the ORC, by Site Selection, the world's foremost development industry publication. The award was presented in recognition of Tony's success in transforming the ORC into a manager of strategic assets and for introducing corporate real estate best practices to the organization.

The ORC and SNC-Lavalin ProFac Inc. (the ORC's facilities management service provider) collected a Certificate of Excellence Award from the Building Owners and Managers Association for excellence in property and facility management. The award was for the two organizations' excellence in management, operations, design, tenant and community relations, and tenant satisfaction for the Ontario Government's Stone Road Complex in Guelph. This award proves that government and private sector can work efficiently hand-in-hand to provide excellent customer service.

Program Evaluation

The government's realty services program was one of the first MBS programs to go through the program evaluation process. The evaluation had two key objectives – to determine whether the realty services associated with delivering government programs are being provided and managed effectively and efficiently; and to determine if there is appropriate and adequate asset stewardship of the government's real estate portfolio.

One Stone Road, Guelph

2002/2003 HIGHLIGHTS

Willet Green Miller Building, Sudbury

Book Values

Starting in 2002/2003, the Province has moved to a "full accrual" basis of accounting, in line with Public Sector Accounting Standards. Consequently, the book value of all assets, including real estate, will be included in the Public Accounts of the Province. The ORC was assigned the task of establishing the book values for the assets owned by MBS.

To support book values, a new set of accounting policies was developed to track and update the values on an ongoing basis.

Information Technology Success

The ORC recently completed a three year IT strategic plan with a mission to make more effective use of digital technologies to expand its strategic options, serve customers better, improve productivity and reduce expenses. The envisioned state of the ORC is that, through technology, the Corporation can transform itself into a "Digital Enterprise", using online, digitized forms of information to enhance operations and customer service. This is a key strategic initiative for the Corporation.

Implementation of the IT strategy includes a series of projects, including improvements to existing applications, such as the Geographic Information System (GIS) database (linking spatial data with business attributes for land fabric, surveys, properties, buildings, and wells), and a transition from the existing records management system to an online, web-based application to enhance archiving and sharing of linked, digitized information across the Corporation.

Data Quality

Improved data integrity has been recognized as a corporate requirement by ORC management for some time. Work is underway to complete an accurate picture of the portfolio of assets and ensure information is updated regularly. The initiative to take over Hydro One lands will add a significant amount of property to the portfolio, with an associated large amount of information to be maintained.

Last year, work was completed on determining the extent of the data integrity challenge, identifying the data elements critical to the ORC's business, and identifying a number of measures necessary to address the information requirements.

Communication and Outreach

The ORC fulfilled ambitious goals for outreach activities in 2002/2003. The agency undertook a multifaceted approach to rebuild key stakeholder relationships by earning confidence and trust through various communication and outreach activities.

Some of the initiatives implemented to contact or keep the ORC's many stakeholders informed included:

- industry meet-and-greets
- speaking opportunities
- a municipal contact program
- internal and external newsletters
- an updated ORC portfolio package
- continued operation of the ORC Web site

One of the main objectives of the ORC's outreach program was to deliver clear and consistent messages, which reflect the ORC's business and corporate positioning to our stakeholders.

A primary goal was to make clear the Corporation's core services:

- Construction Project Management
- Facilities Management
- Portfolio Management
- Real Estate Services
- Asset Rationalization.

The ORC's Corporate Relations Branch coordinated most of the communication efforts pertaining to the agency. Senior management of the ORC played a key role in the communication effort, and where appropriate, the ORC Board members took part in the activities as well. The ORC kept the Minister and MBS informed and current on the views of its clients and stakeholders with regard to realty stewardship matters.

Performance-Based Culture

On November 30, 2001, the ORC completed its transition to an Operational Enterprise Agency. This major step in the Corporation's history allows the ORC to better compete in the real estate market, retain and recruit the best real estate professionals and above all help the ORC meet its continuing commitment to improve customer service.

The ORC established a comprehensive performance management program which has been the foundation in the development of a pay for performance environment. There are three (3) critical ingredients to the ORC performance management system. They are:

1. Objectives and Measurements

The objective is to align the ORC's corporate measures with business units and individual employees. The objectives setting and measurement form the basis for tracking individual and organizational progress, identifying degrees of success, and recognizing achievement.

The Executive team, with the Board of Directors, develops corporate objectives and measures for the upcoming year. The business unit heads, with the Executive, cascade the corporate objectives and measures down to the business unit levels. Individual objectives flow from the establishment of the business unit objectives.

2. Performance Appraisals

At the ORC, we believe that every employee contributes to our ability to achieve our business goals. Therefore, employee performance is reviewed annually, linking individual performance to the ORC's business plan. The appraisal program is critical towards the performance-based environment which values, recognizes and rewards outstanding performance.

3. Job Description and Evaluation

In 2002/2003, the ORC established new job descriptions for all positions, using a standard approach. The job evaluation process involved training the employees to enable them to complete a Position Analysis Questionnaire (PAQ). The information from the PAQ, coupled with information from the manager, was used to develop a new job description. The employee and manager mutually agreed and signed off on the PAQ and job description.

A Job Evaluation Committee was established and consisted of employees from each area of the company and representing all levels. With the guidance of Mercer Delta the committee evaluated and rated all positions. The job evaluation process was designed to ensure the ORC is compliant with the *Pay Equity Act*.

MNDM Headquarters, 159 Cedar Street, Sudbury

MANAGEMENT DISCUSSION AND REVIEW OF OPERATIONS

Frost Building South, Toronto

A Benchmark in Public Sector Real Estate Management

The ORC provides a broad range of real estate services including construction management, facilities management, portfolio management and asset rationalization on behalf of the Management Board Secretariat and client ministries.

The Corporation operates within the framework of the government agenda, the real estate industry and market conditions. Today, the ORC has moved away from delivering services directly to client ministries and agencies, to strategic portfolio management.

Rationalizing Ontario's vast real estate portfolio allows strategic reinvestments to be made to facilities that are truly in need.

Open and Accountable

The ORC is committed to reaching out to its stakeholders throughout the Province of Ontario to answer their questions and to make clear the Corporation's core services.

The ORC embraces its mandate to operate in an open, accountable and professional manner. Guidelines and procedures for the sale of public assets require separate planning, appraisal and marketing teams. These procedures have been independently reviewed and found to meet or exceed current industry standards.

Facilities Management Services

This division oversees building operation, maintenance and repair services, private sector lease negotiation and administration, subletting of space, asset management and accommodation planning to ensure the effective use of space for government programs.

The ORC has been focused on implementing and managing new processes to meet customer needs and delivering open, accountable and effective facility/land management services. Working with internal and external service providers, the Corporation is optimizing the use of the government's owned and leased space through improved utilization, promotion of accommodation planning, and the negotiation of service agreements. In the Greater Toronto Area (GTA) and the Southwestern region, SNC-Lavalin ProFac Inc. provides comprehensive facility management. In the Northern and Eastern regions, these services are managed by the ORC and are outsourced to various contractors. As for the land portfolio, this is overseen by DEL Management Solutions Inc.

Construction Project Management

This area manages more than $100 million annually in new construction projects including major building projects, and repair and alteration projects funded by provincial government ministries and agencies.

Project management activities include the planning, design and construction of new facilities, and major alteration and repair of existing facilities, on behalf of client ministries and agencies. In 2002/2003, the ORC managed the following projects:

Court Projects:

- Construction of new courthouses in Owen Sound, Chatham and Brockville;
- Planning projects in Cornwall and Pembroke;
- Planning projects (in conjunction with SuperBuild) in Toronto, Durham, Pembroke, Kitchener-Waterloo, Thunder Bay and other locations in Southwestern Ontario.

Correctional Facilities Projects:

- Finalization of a project in Penetanguishene;
- Correctional facilities at Maplehurst (Milton), and Lindsay;
- Phase 2 construction work of correctional facilities in Ottawa and Brockville;
- Planning projects in North Bay, Sault Ste. Marie, GTA and other locations in Southwestern Ontario;
- OPP Telecommunication Centres and Detachments;
- Youth Detention Centres in Brampton and in Northern, Southwestern and Eastern Ontario.

Health Care Projects:

- Mental Health Centre Penetanguishene – Oak Ridge Building;
- Ministry of Health Biosafety Laboratories;
- Regional Psychiatric Hospitals.

Other Projects

- Implementation of property repair and alteration projects on behalf of client ministries and agencies.

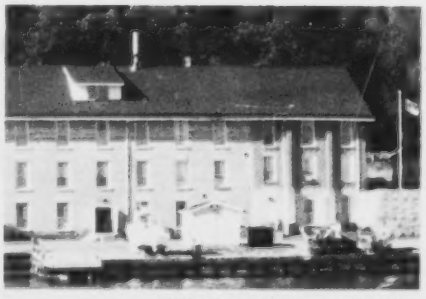
Real Estate Services

The division develops marketing strategies to obtain fair market value for the sale of surplus real estate assets. The division also provides property acquisition and real estate services, real estate planning and development, interim land management and environmental compliance for all real estate activities and inventory management.

In 2002/2003, by pursuing strategies focused on real property sales and asset rationalization, the following objectives were completed:

- Met sales target of $50 million net of book value – in fact, **achieved $112 million in gross sales and $63 million in net sales**;
- Enhanced the asset information system to identify assets for sale, focusing on marketability, space utilization and other key factors;
- Enhanced value and marketability of targeted assets by maximizing occupancy;
- Implemented an improved sales reporting system to track project milestones and measure productivity;
- Established protocols with client ministries and agencies on identification and transfer of real property for sale;
- Developed long-term portfolio and exit strategies to minimize the government's exposure to costs associated with aging assets;
- Negotiated with the Ministry of Transportation to transfer surplus real estate properties to Management Board Secretariat;
- Increased its profile with the Real Estate industry. Team members also gave presentations at several real estate conferences and regularly attended industry events.

Fort Frances Courthouse



MNR–Glenora Fish Research Station

RESPONSIBILITY FOR FINANCIAL REPORTING

Ontario Realty Corporation

Responsibility for Financial Reporting

The accompanying financial statements of the Ontario Realty Corporation have been prepared in accordance with accounting principles generally accepted in Canada and are the responsibility of management. The preparation of financial statements necessarily involves the use of estimates based on management's judgement, particularly when transactions affecting the current accounting period cannot be finalized with certainty until future periods. The financial statements have been properly prepared within reasonable limits of materiality and in light of information available up to June 10, 2003.

The Board of Directors is responsible for ensuring that management fulfils its responsibilities for financial reporting and internal controls. Management maintains a system of internal controls designed to provide reasonable assurance that reliable financial information is available on a timely basis. The system includes formal policies and procedures and an organizational structure that provides for appropriate delegation of authority and segregation of responsibilities. An internal audit function has been established that independently evaluates the effectiveness of these internal controls on an ongoing basis and reports its findings to management and the Board of Directors.

The financial statements have been audited by the Provincial Auditor. The Provincial Auditor's responsibility is to express an opinion on whether the financial statements are fairly presented in accordance with generally accepted accounting principles. The Auditor's Report, which appears on the following page, outlines the scope of the Auditor's examination and opinion.

On behalf of Management:

Peter Oakes
Chief Financial Officer & Treasurer
June 10, 2003

AUDITOR'S REPORT

Office of the
Provincial Auditor
of Ontario

Bureau du
vérificateur provincial
de l'Ontario

Box 105, 15th Floor, 20 Dundas Street West, Toronto, Ontario M5G 2C2
B.P. 105, 15e étage, 20, rue Dundas ouest, Toronto (Ontario) M5G 2C2
(416) 327-2381 Fax: (416) 327-9862

Auditor's Report

To the Ontario Realty Corporation,
Chair of the Management Board of Cabinet,
and to the Minister of Finance

I have audited the balance sheet of the Ontario Realty Corporation as at March 31, 2003 and the statements of operations and retained earnings and of cash flows for the year then ended. These financial statements are the responsibility of the Corporation's management. My responsibility is to express an opinion on these financial statements based on my audit.

I conducted my audit in accordance with Canadian generally accepted auditing standards. Those standards require that I plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In my opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Corporation as at March 31, 2003 and the results of its operations and its cash flows for the year then ended in accordance with Canadian generally accepted accounting principles.

Erik Peters

Toronto, Ontario
June 10, 2003

Erik Peters, FCA
Provincial Auditor

ONTARIO REALTY CORPORATION

(A Crown Corporation of the Province of Ontario)

As at
March 31, 2003

BALANCE SHEET

Ontario Realty Corporation

(A Crown Corporation of the Province of Ontario)
(in thousands of dollars)

As at March 31	2003	2002
ASSETS		
CURRENT ASSETS		
Cash	$15,409	$13,101
Prepaid expenses	443	690
Accounts receivable	13,711	8,593
Future recoveries from Management Board Secretariat (note 2)	2,000	2,500
	31,563	24,884
Capital assets (note 3)	1,967	756
	$33,530	$25,640
LIABILITIES AND RETAINED EARNINGS		
CURRENT LIABILITIES		
Accounts payable and accrued liabilities	$9,390	$5,985
Provision for severance costs (note 2)	2,000	2,500
Current portion of capital lease obligations (note 4b)	461	192
	11,851	8,677
Capital lease obligations (note 4b)	430	93
RETAINED EARNINGS	21,249	16,870
	$33,530	$25,640

Contingencies (note 5)

See Notes to Financial Statements

On behalf of the Board:

Chair:

Director:

Ontario Realty Corporation

(A Crown Corporation of the Province of Ontario)
(in thousands of dollars)

Year Ended March 31	2003	2002
REVENUES		
Management fees (note 6)	$30,431	$25,692
Expense reimbursement – in lieu of fees (note 6)	12,938	12,918
Direct recoverable costs (note 6)	5,508	4,339
Bank interest and other income	414	399
	$49,291	$43,348
EXPENSES		
Salaries and benefits	$26,773	$20,182
Direct operating expenses	15,708	10,293
Depreciation	1,352	739
Administrative expenses (note 6)	1,042	1,710
Interest on capital lease obligations	34	20
Loss on disposal of capital assets	3	–
	$44,912	$32,944
EXCESS OF REVENUES OVER EXPENSES BEFORE SEVERANCE COSTS	4,379	10,404
Provision for severance costs (note 2)	(900)	935
Future recoveries from Management Board Secretariat (note 2)	900	(935)
EXCESS OF REVENUES OVER EXPENSES	$4,379	$10,404
RETAINED EARNINGS, BEGINNING OF YEAR	16,870	6,466
RETAINED EARNINGS, END OF YEAR	$21,249	$16,870

See Notes to Financial Statements

STATEMENT OF CASH FLOWS

Ontario Realty Corporation

(A Crown Corporation of the Province of Ontario)
(in thousands of dollars)

Year Ended March 31	2003	2002
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:		
Excess of revenues over expenses	$4,379	$10,404
Adjustments for:		
Depreciation	1,352	739
Loss on disposal of capital assets	3	–
Provision for severance costs	900	(935)
Future recoveries from Management Board Secretariat (note 2)	(900)	935
	$5,734	$11,143
Changes in non cash working capital		
Decrease (increase) in accounts receivable	(5,118)	2,404
Decrease (increase) in prepaid expenses	247	(666)
Increase (decrease) in accounts payable and accrued liabilities	3,405	(2,204)
	4,268	10,677
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES:		
Purchase of capital assets (note 3)	(1,423)	(788)
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES:		
Severance payments made during year (note 2)	(1,400)	(6,000)
Severance recoveries from Management Board Secretariat during year (note 2)	1,400	6,000
Repayment of capital lease obligations	(537)	(235)
	(537)	(235)
Net increase in cash	2,308	9,654
Cash, beginning of year	13,101	3,447
CASH, END OF YEAR	$15,409	$13,101

See Notes to Financial Statements

Ontario Realty Corporation

(A Crown Corporation of the Province of Ontario)
Year ended March 31, 2003

Nature of the Corporation

The Ontario Realty Corporation (the Corporation) was established under the *Capital Investment Plan Act 1993* as a Crown Corporation of the Province of Ontario (the Province).

The Corporation provides project management, real estate and property management services to ministries and agencies of the Ontario government that directly own assets or require the Corporation's real estate services. The Corporation manages 51.9 million rentable square feet: 43.7 million owned by the Province and 8.2 million leased from the private sector at locations across the Province. The Corporation does not hold title to the managed land and buildings and therefore the land and buildings are not reflected in these financial statements. Any surplus funds shall, upon the instructions of the Minister of Finance, be paid to the Consolidated Revenue Fund of the Province of Ontario. In determining the amount payable, if any, the Minister of Finance shall ensure that the payment will not impair the Corporation's ability to pay its liabilities, to meet its obligations as they become due or to fulfill its contractual commitments.

As a Crown Corporation and service organization of the Province, the Corporation is exempt from income taxes.

1. Summary of Significant Accounting Policies

These financial statements are prepared in accordance with Canadian generally accepted accounting principles. Significant accounting policies followed in preparation of these financial statements are:

(a) Use of Estimates

The preparation of financial statements in accordance with Canadian generally accepted accounting principles requires management to make estimates and assumptions relating to revenues and expenses which affect the reported amounts of assets, liabilities and related disclosures as of the date of the financial statements. Actual amounts could differ from these estimates.

(b) Capital Assets

Capital assets in excess of one thousand dollars with a future useful life beyond the current year are capitalized at cost. They are depreciated over their estimated useful lives on a straight-line basis as follows:

Computer hardware and software	3 years
Custom software	5 years
Furniture and fixtures	3 years
Leasehold improvements	Over term of lease

(c) Employee Benefit Plans

Until November 29, 2001 the Corporation provided pension benefits to its classified full time employees through participation in the Public Service Pension Fund and the Ontario Public Service Employees' Pension Fund, which are multi-employer defined benefit pension plans.

Effective November 30, 2001 amendments to the Capital Investment Plan Act 1993 stipulated the Corporation employees were no longer part of the Ontario Public Service. Employees who had participated in the Public Service Pension Fund or the Ontario Public Service Employees' Pension Fund continued, from November 30, 2001, as participants in the Public Service Pension Fund. This plan is accounted for as a defined contribution plan as the Corporation has insufficient information to apply defined benefit plan accounting.

Regular full-time employees hired after November 29, 2001 participate in a mandatory defined contribution pension and savings plan administered by a third-party administrator. The Corporation matches employees's contributions.

The pension expense represents the Corporation's contributions to the plans during the year.

2. Severance Costs

March 31	2003	2002
Severance provision, beginning of year	$2,500	$9,435
Increase (decrease) of provision	900	(935)
Severance payments	(1,400)	(6,000)
Severance provision, end of year	**$2,000**	**$2,500**

3. Capital Assets

Capital assets consist of the following:

March 31			2003	2002
	Cost	Accumulated Depreciation	Net Book Value	Net Book Value
Computer hardware and software	$1,852	$1,531	$321	$262
Computer hardware and software under capital lease	1,552	699	853	230
Custom software	832	166	666	–
Furniture and fixtures	50	17	33	–
Leasehold improvements	716	622	94	264
	$5,002	**$3,035**	**$1,967**	**$756**

During the year ended March 31, 2003, capital assets were acquired at an aggregate cost of $2,566 (2002 – $1,060) of which $1,143 (2002 – $272) were acquired by means of capital leases. Cash payments of $1,423 (2002 – $788) were made to purchase capital assets.

Certain capital assets are not reflected in the financial statements as they are provided at no charge to the Corporation by MBS.

4. Lease Commitments

a) Operating

Operating leases are expensed in accordance with terms of the lease agreements. Under the terms of operating leases for government owned space (as per the current government charging for accommodation program, where ministries and agencies pay for the space they occupy; all agreements expire March 31, 2004), vehicles and office equipment, the Corporation is committed to rental payments as follows:

For the year ending March 31	
2004	$1,425
2005	75
2006	36
2007	13
2008	13
	$1,562

b) Capital

The Corporation leases some of its computer equipment. Leases that in effect represent the acquisition of an asset and incurrence of a liability are recorded as the purchase of an asset and the related liability is included under "Capital lease obligations".

The following is a schedule of future minimum lease payments under the capital leases expiring March 31, 2006 together with the balance of the capital lease obligations.

For the year ending March 31	
2004	$461
2005	367
2006	159
Total minimum lease payments	987
Less: amount representing interest at 6.85%	96
Balance of obligation	891
Less: current portion	461
Long-term portion	**$430**

5. Contingencies

The Corporation is acting as an agent of the Ontario Government. As such, the Corporation is entitled to be indemnified against all liabilities properly incurred in the course of exercising its actual authority on behalf of the Ontario Government.

6. Related Party Transactions

In addition to the cash reflected on the balance sheet, the Corporation maintains several other operating bank accounts and one short-term investment account. Funds in these accounts are held "in trust", administered on behalf of MBS and relate directly to the operation of MBS owned and leased properties or services provided to other ministries or agencies of the Ontario government. As of March 31, 2003 the cash balances of the aggregated operating accounts and short-term investment were $84,496 (2002 – $23,210) and $62,700 (2002 – $119,551) respectively.

The accounts receivable include $13,626 (2002 – $7,898) from MBS and other Ministries.

Administrative expenses include: human resources, information and data processing, and financial consulting purchased from MBS.

The cost of post-retirement non-pension employee benefits was paid by MBS and is not included in the Statement of Operations and Retained Earnings.

The Corporation is economically dependant on the Province as all of the revenues received from the Province for the provision of services are under the control of the Minister/Chair of Management Board of Cabinet.

The Corporation's prime sources of revenue are:

a) Management Fees

Market-based fees are charged for services provided for Facility and Asset Management, and Project Management related to MBS owned assets.

b) Expense Reimbursement — In Lieu of Fees

Pending the implementation of a full fee structure and the completion of the transition, corporate costs incurred by the Corporation (third party leases, negotiation services, financial services, legal, corporate relations/ communications and human resource services) are funded by MBS as an annual allocation along with the administration costs associated with the sale and acquisition of properties on behalf of the ministries and staff severance costs associated with the Corporation's transition from the Ontario Public Service and the implementation of alternative services delivery initiatives.

c) Direct Recoverable Costs

In the North and East regions the Corporation staff co-ordinate and provide direct building operating and maintenance services in support of the portfolio. These costs are directly recoverable from MBS and funded from the operating and maintenance rental payments under accommodation agreements. In addition out of pocket expenses associated with special projects undertaken on behalf of MBS were also recovered.

7. Pension Plans

The Corporation's required contributions related to the pension plans (see note 1c) for the year ended March 31, 2003 were $951 (2002 – $675) and are included in the salaries and benefits in the Statement of Operations and Retained Earnings.

8. Fair Value of Financial Instruments

The carrying amounts of cash, accounts receivable, accounts payable and accrued liabilities approximate their fair values because of the short-term maturity of these instruments.

9. Comparative Figures

Certain of the comparative figures have been reclassified to conform to the current year's presentation.

10. Salary Disclosure

The Public Sector Salary Disclosure Act, 1996 requires disclosure of Ontario public sector employees paid an annual salary in excess of $100,000. For the Corporation, this disclosure for the 2002 calendar year is as follows:

Name	Position	Taxable Salary	Benefit
Brown, Douglas J.	Regional Vice-President (East)	$122,273	$616
Budd, Robert	VP, Regional Vice-President (Sales)	132,499	342
Contestabile, John	Vice-President Asset Review	139,650	360
Cursio, John G. P.	Manager, Project & Construction Services	111,890	288
Farrugia, MaryLee	Executive VP & General Counsel	201,079	14,716
Gregory, Linda	Vice-President Controller	158,983	688
Hankinson, James	VP, Special Projects Marketing	108,531	0
Hard, William G.T.	Vice-President Financial Planning	120,974	305
Labelle, Hubert	Regional Vice-President (North)	129,179	333
Lambie, Tobin	Sr. VP, Corp. Relations & Public Affairs	146,797	11,955
Leroux, Peter	Executive VP, Facility Services	224,388	17,059
Massiah, Erwin	Regional Vice-President (GTA)	140,896	365
Mazzotta, Angela	Vice-President Facility Support Services	134,980	347
McCreery, William	Senior Project Manager	110,733	297
Miele, Tony	President & Chief Executive Officer	227,504	15,005
Neally, Robert	Senior Project Manager	109,145	294
Noel, Richard	Senior Project Manager (Team Lead)	102,516	275
Oakes, G. Peter	Chief Financial Officer & Treasurer	129,069	14,633
Plamondon, Daniel	Vice-President Project Management	135,430	350
Robinson, Lori	Vice-President Asset Planning	129,179	333
Searchfield, Bradley	Exec. VP, Real Estate & Sales Div.	224,388	16,614
Storozuk, James	Vice-President Information Technology	131,057	640
Toh, Yee Seng	Project Manager Forensic Audit Review	100,124	0
Van Vliet, John	Regional Vice-President (Southwest)	129,179	333
Watkins, Reg	Senior Project Manager	110,235	297

Board of Directors

The ORC's government-appointed Board of Directors is comprised of a group of individuals who bring to the organization a depth of private and public sector expertise in all areas of real estate. It is their vision for the future, together with the strong leadership of the ORC's senior management team, that has helped the ORC implement successful partnerships with the private sector through formal, public Request for Proposal processes and institute recognized private sector business practices into its operations. The aggregate remuneration for members of the Board of Directors for the 2002/2003 fiscal year was $78,322.50.

N. Scott White — Chair	*April 4, 2001 — April 3, 2004*
Michael A. Barker	*February 16, 2003 — February 15, 2006* *
W. Michael Fenn	*June 21, 2000 — June 20, 2003*
John J. Fogolin	*December 20, 2001 — December 19, 2004* *
Harold Gould	*March 1, 2000 — February 28, 2003*
Malcolm L. Heins	*September 26, 2001 — September 25, 2004*
Stephen Lim	*March 20, 2003 — March 19, 2004* *
David L. Lindsay	*October 17, 2001 — October 16, 2004*
Richard H. Ling	*September 26, 2001 — September 25, 2004*
R.G. (Ron) McNeill	*December 4, 2002 — December 3, 2005*

* Subsequent appointment

Senior Management

Tony Miele	President and Chief Executive Officer
MaryLee Farrugia	Executive Vice President and General Counsel
Tobin Lambie	Senior Vice President, Corporate Relations
Peter Leroux	Executive Vice President, Facilities Services Division
Peter Oakes	Chief Financial Officer and Treasurer
Brad Searchfield	Executive Vice President, Real Estate and Sales Division
Robert Speck	Chief Administrative Officer and Corporate Secretary

Inquires

General Inquiry	416-327-3937
Fax:	416-327-1906
Toll Free:	1-877-863-9672
Internet Address:	www.orc.on.ca

Ferguson Block, Toronto

Société immobilière de l'Ontario

Rapport annuel 2002/2003

TABLE DES MATIÈRES

Message du président du Conseil 2

Rapport du président 3

Aperçu

Mandat, vision, énoncé de valeurs 4

Profil de la société 4

Points saillants de 2002/2003 5

Commentaires de la direction et examen du fonctionnement 8

Responsabilité en matière de communication de l'information financière 10

Rapport du vérificateur 11

Bilan 14

État des résultats et des bénéfices non répartis 15

État de l'évolution des flux de trésorerie 16

Notes afférentes aux états financiers 17

Divulgation des traitements 22

Répertoire 23

MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL

C'est un grand plaisir pour moi de jouer un rôle actif au sein de la Société immobilière de l'Ontario (SIO) en tant que président du Conseil de celle-ci, car cela signifie que je dirige une équipe dévouée de professionnels chevronnés représentant le secteur tant privé que public.

L'exercice 2002/2003 a été mouvementé pour la Société, puisqu'elle a dû adopter des changements nécessaires à sa transformation en une entreprise opérationnelle. L'amélioration du service à la clientèle représentait un objectif à remplir impérativement, et il demeure au cœur de nos priorités. Le *statu quo* n'est toujours pas acceptable. D'autre part, nous pouvons nous flatter de disposer d'effectifs enthousiastes qui comptent de nombreuses années d'expérience utile dans les secteurs public et privé.

Cette combinaison d'atouts précieux permet à la SIO de mettre en œuvre des pratiques exemplaires inspirées autant du secteur privé que du secteur public, ce qui fait de nous l'exemple à suivre en matière de gestion du patrimoine immobilier public.

Voici les trois principes de base qui nous animent dans tout ce qui nous faisons :

- professionnalisme;
- transparence;
- responsabilité.

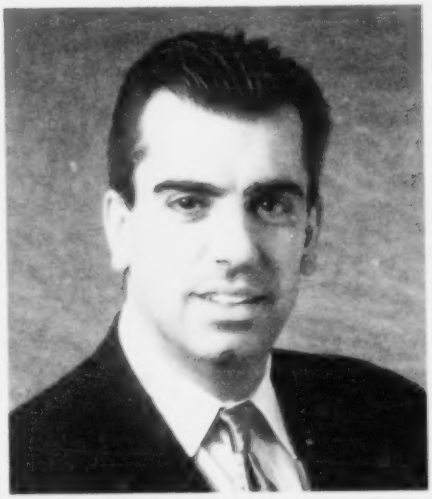
Les changements révolutionnaires mis en œuvre par la SIO ne sont pas passés inaperçus parmi les professionnels de la gestion immobilière. L'équipe de la SIO a fait l'objet de plusieurs hommages et de diverses mentions dans des publications spécialisées traitant de sujets aussi variés que l'excellence organisationnelle ou la transformation de la SIO en gestionnaire de biens.

Voici un exemple qui illustre parfaitement cette évolution : notre partenariat avec ProFac. Nous avons partagé avec cette entreprise un prix décerné par la Building Owners and Managers Association (BOMA). La SIO, sous l'influence de son président-directeur général Tony Miele, a également fait l'objet d'attention au niveau international. M. Miele a reçu le prix Site Selection Corporate Real Estate Leadership. Cette reconnaissance internationale vient couronner la transformation de la Société en gestionnaire stratégique des biens immobiliers de la province.

Le rêve et la vision d'il y a trois ans ont donc pris corps.

Il reste beaucoup à faire, mais avec une équipe aussi dévouée et solidement implantée, la SIO continuera sur sa lancée vers ses objectifs de 2003/2004 afin de donner l'exemple d'une saine gestion des biens immobiliers publics.

RAPPORT DU PRÉSIDENT



Depuis mon entrée en fonction à titre de président-directeur général de la Société immobilière de l'Ontario, j'ai été le témoin privilégié de nombreux changements. Il n'y a pas si longtemps, la Société était encore un fournisseur de services qui essayait de tout accomplir. Cette façon d'agir n'était ni efficace, ni conforme aux normes commerciales. Par ailleurs, la Société ne faisait guère appel au secteur privé pour l'aider à réaliser son plan d'activités.

Nous avons changé tout cela, ce qui a assuré notre transformation en une entreprise opérationnelle. Cette transition a représenté des bouleversements pour tout le personnel de la SIO. Depuis l'année dernière, nous avons consacré notre temps et nos ressources à rebâtir l'infrastructure de la Société selon les directives de notre propriétaire, le Secrétariat du Conseil de gestion (SCG), et en fonction des besoins de nos clients.

À présent, toutes nos propriétés commercialisables sont vendues ou louées par le truchement de courtiers professionnels, sauf dans le cas de biens immobiliers directement offerts et vendus aux municipalités ou à des organismes fédéraux. Nous avons également assuré l'impartition de plusieurs aspects de notre fonctionnement, y compris les transactions de nature juridique, les évaluations, ainsi que les services de conception et de construction.

L'exercice 2002/2003 correspond également à la première année où la SIO s'est dotée d'une liste officielle d'objectifs à atteindre. Les attentes étaient élevées quant à l'amélioration de la satisfaction du propriétaire et des clients, pour renforcer notre rôle à titre de fournisseur de services obligatoires, tout en maximisant la valeur des biens fonciers de la province.

Notre programme de dispositions, quant à lui, a remporté de grands succès l'année dernière. Nous avons vendu pour plus de 112 millions de dollars de biens immobiliers.

Mais la SIO s'occupe de bien plus que de ventes. Elle est aussi consciente du besoin d'établir des partenariats avec les municipalités. Ses activités de construction ont entraîné la création d'emplois et de débouchés intéressants pour différentes collectivités de la province. Dans tous ces projets de même que dans ses activités de vente, de gestion ou de location de biens immobiliers, la SIO est tenue par son mandat d'agir de manière ouverte et transparente.

La SIO entreprend également, à la demande du gouvernement, des projets aussi innovateurs que passionnants. Pour n'en citer qu'un exemple, le 31 décembre 2002, la SIO a pris en main, au nom du gouvernement de l'Ontario, la gestion des biens immobiliers appartenant à Hydro One, ajoutant quelque 50 000 acres de terres à son portefeuille. Ces biens appartiennent maintenant au SCG.

Malgré l'étendue du chemin parcouru, la SIO a encore des défis à relever pour améliorer ses réseaux, communiquer ses idées et cerner les nouveaux débouchés.

Je tiens à exprimer toute ma reconnaissance à nos collègues du Secrétariat du Conseil de gestion pour leur soutien fidèle et leurs conseils judicieux. J'en profite pour remercier également nos employés pour leur travail acharné pendant cette année de transition, de même que les membres de notre Conseil d'administration pour leur soutien.

Tous ensemble, nous continuerons à bâtir la Société immobilière de l'Ontario sur une fondation solide, caractérisée par la responsabilité, la transparence et le professionnalisme.

Édifice Whitney, Toronto

La Société immobilière de l'Ontario (SIO) est régie par la *Loi de 1993 sur le plan d'investissement (LPI)*. Conformément au paragraphe 58 de la *LPI*, , la Société a pour mission de fournir au gouvernement de l'Ontario et à ses programmes des services et du financement relativement aux biens immeubles et aux améliorations apportées à de tels biens.

Mandat

En sa qualité de mandataire du propriétaire, la SIO remplit le rôle de gestionnaire stratégique des biens immobiliers du gouvernement. Ses fonctions sont variées : optimiser la valeur par la rationalisation du portefeuille, promouvoir des normes professionnelles élevées et améliorer le service à la clientèle tout en veillant à ce que les décisions sur les biens immobiliers reflètent les objectifs de politique du gouvernement.

Vision de la SIO

La SIO, une société hybride subissant les influences tant du secteur privé que du secteur public, deviendra un modèle de gestion des biens immobiliers du secteur public. En tant qu'unique fournisseur des services immobiliers du gouvernement, elle aura la responsabilité de lui prodiguer des conseils immobiliers stratégiques.

Énoncé de valeurs

La SIO exercera ses activités conformément aux meilleures pratiques commerciales des secteurs privé et public, en veillant aux principes de transparence, de responsabilisation et de coopération, grâce à une équipe exceptionnelle d'employés professionnels et axés sur le service à la clientèle.

Profil de la société

Ajout de valeur grâce à la gestion dynamique des biens immobiliers

Dotée d'un portefeuille provincial comptant plus de 6 000 immeubles et représentant plus de 50 millions de pieds carrés d'espace à louer, auxquels s'ajoutent 90 000 acres de terres vacantes ou superflues, et soutenue par environ 315 employés à temps plein, la SIO contrôle et administre l'un des portefeuilles immobiliers les plus importants du Canada.

Étant une société de la Couronne qui est axée sur les affaires, la SIO a pour mandat de rationaliser les vastes besoins de la province en matière de gestion immobilière.

Fondée en 1993 à titre de fournisseur de services immobiliers, la SIO est devenue une organisation innovatrice de gestion de services. La SIO offre un vaste éventail de services immobiliers, parmi lesquels, on retrouve des services de gestion des projets de construction, de gestion des installations, de gestion des portefeuilles et de rationalisation des actifs au nom du Secrétariat du Conseil de gestion (SCG) et de ses ministères et de ses organismes clients. Le résultat : une société à l'écoute du marché qui a tissé des liens avec les fournisseurs du secteur privé afin d'offrir à ses clients des services professionnels et stratégiques à prix avantageux.

La SIO est placée sous la direction d'une équipe compétente de dirigeants professionnels et d'un Conseil d'administration nommé par le gouvernement, chacun doté d'une vaste expérience du secteur public et privé et de l'immobilier. C'est grâce à leur leadership énergique et à leur vision élargie de l'avenir que la SIO a réussi à mettre en œuvre des partenariats fructueux avec le secteur privé grâce à des transactions de vente formelles et transparentes, un système public de demandes de propositions et l'implantation de pratiques commerciales dignes du secteur privé dans ses opérations.

Agissant à titre d'organisme du SCG, la SIO a une ligne claire de responsabilité envers le gouvernement de l'Ontario. Le président-directeur général rend compte au président du Conseil d'administration de la SIO, lui-même responsable envers le président du Conseil de gestion du gouvernement.

Anciens biens-fonds de Hydro One

Le 27 juin 2002, le gouvernement de l'Ontario a fait adopter la *Loi sur la fiabilité de l'énergie et la protection des consommateurs*, qui prévoyait entre autres le transfert au gouvernement ontarien des biens-fonds de Hydro One réservés aux couloirs de transport.

Ce transfert a eu lieu le 31 décembre 2002, lorsque le gouvernement de l'Ontario a pris le contrôle d'environ 50 000 acres de biens-fonds réservés aux couloirs des réseaux de transport de Hydro One. Il s'agissait de protéger ces biens-fonds afin de les affecter à des usages bénéfiques à la population. Tout en accordant la priorité au transport et à la distribution d'électricité, le gouvernement estime qu'il est possible de destiner ces biens-fonds à certains usages secondaires.

La SIO, à titre de mandataire du gouvernement de l'Ontario, est l'organisme désormais chargé d'administrer les ententes d'utilisation secondaire des biens-fonds, ce qui comprend les contrats de location, les permis et les servitudes. En outre, la SIO administre les biens-fonds réservés aux couloirs qui ne sont pas actuellement visés par des ententes d'usage secondaire, tandis que Hydro One demeure responsable de leur entretien. Il incombe à la SIO de collaborer avec les municipalités en vue de planifier l'usage secondaire des biens-fonds, en plus de gérer la vente des surplus éventuels.

La SIO a engagé Hydro One en vue de lui offrir certains services professionnels de gestion immobilière pendant la période de transition faisant suite au transfert des biens-fonds réservés aux couloirs. Un modèle de prestation permanente de services est en cours d'élaboration et sera bientôt mis en œuvre.

Reconnaissance internationale

La preuve de l'excellence de la SIO en matière de gestion des biens a été faite lorsque la revue Site Selection, prestigieuse publication internationale du secteur de la promotion immobilière, a décerné un prix à Tony Miele, président-directeur général de la SIO. Ce prix couronnait le succès de M. Miele lorsqu'il a transformé la SIO en gérant de biens stratégiques tout en intégrant les pratiques exemplaires du secteur immobilier.

La SIO et SNC-Lavalin ProFac Inc. (fournisseur de services de gestion des installations de la SIO) ont récolté un certificat d'excellence de la Building Owners et Managers Association en reconnaissance de leur compétence en gestion des biens et des installations. Ce prix récompensait l'excellence de ces deux entreprises en matière de gestion, d'exploitation, de conception, de relations avec les locataires et les collectivités et de satisfaction des locataires relativement au complexe Stone Road du gouvernement ontarien à Guelph. Ce prix montre que les secteurs privé et public peuvent travailler de concert afin d'offrir un excellent service à la clientèle.

Évaluation de programmes

Le programme gouvernemental de services immobiliers est l'un des premiers du SCG à être soumis au processus d'évaluation des programmes. Cet exercice visait deux objectifs clés : déterminer si les services immobiliers reliés à la prestation de programmes gouvernementaux sont fournis et gérés de manière efficace; déterminer si le portefeuille immobilier du gouvernement est administré avec compétence.

One Stone Road, Guelph

Édifice Willet Green Miller, Sudbury

Valeurs comptables

À compter de l'exercice 2002/2003, la province a décidé d'adopter la méthode de comptabilité d'exercice intégrale conformément aux normes comptables du secteur public. Par conséquent, la valeur comptable de tous les biens, notamment immobiliers, sera reflétée dans les comptes publics de la province. La SIO s'est vu confier la mission d'établir la valeur comptable des biens appartenant au SCG.

À cette fin, une nouvelle série de politiques comptables a été élaborée en vue de surveiller ces valeurs et d'en assurer la mise à jour régulière.

Succès dans le domaine de la technologie de l'information

La SIO vient de mener à bien un plan stratégique de trois ans sur la technologie de l'information (TI) visant une meilleure utilisation des technologies numériques afin d'accroître ses options stratégiques, de mieux servir ses clients, d'améliorer la productivité et de réduire les dépenses. La vision de la SIO consiste à utiliser la technologie afin de devenir une cyberentreprise faisant appel à des données numérisées en ligne pour rehausser la qualité de ses activités et de son service à la clientèle. Il s'agit là d'une initiative stratégique clé pour la Société.

La mise en œuvre de la stratégie en matière de TI englobe une variété de projets, parmi lesquels figurent des améliorations aux applications actuelles comme la base de données du Système d'information géographique (SIG) [qui établit des liens entre les données spatiales et les attributs commerciaux en vue de déterminer la structure des terrains et leur bornage, ou de repérer des biens immobiliers et des puits], ou encore la transformation du Système de gestion des dossiers en une application Internet destinée à soutenir les activités d'archivage et de partage de données numérisées séquentielles à l'échelle de la Société.

Voici d'autres exemples de projets importants liés à la TI :

Qualité des données

Il y a quelque temps déjà que la direction de la SIO préconise une meilleure intégrité des données. Des travaux ont été entrepris en vue de brosser un tableau précis du portefeuille de biens et d'assurer la mise à jour régulière de l'information. La prise en charge des biens-fonds de Hydro One représente l'ajout d'une vaste superficie, avec les besoins associés en traitement de grandes quantités d'information.

Communications et relations publiques

La SIO s'était fixée des objectifs ambitieux en matière de relations publiques en 2002/2003. Elle a décidé d'adopter une approche plurielle afin de rétablir la confiance des principaux intéressés grâce à différentes activités de communications et de relations publiques.

Voici un aperçu des initiatives mises en œuvre pour établir ou maintenir le contact avec les nombreuses parties intéressées à la SIO :

- rencontres informelles avec les acteurs de l'industrie;
- allocutions;
- programme de contacts avec les municipalités;
- bulletins internes et externes;
- mise à jour du dossier sur le portefeuille de la SIO;
- maintien du site Web de la SIO.

L'un des principaux objectifs du programme de relations publiques de la SIO consistait à produire des messages clairs et uniformes qui traduisent bien sa position.

La priorité a été accordée à la description des services fondamentaux de la Société :

- gestion des projets de construction;
- gestion des installations;
- gestion de portefeuille;
- services immobiliers;
- rationalisation des actifs.

La direction des relations publiques de la SIO a coordonné la majorité des activités de communication de la Société. La direction de celle-ci a joué un rôle essentiel dans l'effort de communication, et les membres du Conseil de la SIO avaient également voix au chapitre. La SIO a informé le ministre et le SCG relativement aux perspectives de ses clients et des autres intéressés quant aux questions d'administration des immeubles.

Une culture axée sur le rendement

Le 30 novembre 2001 marquait un grand tournant dans l'histoire de la SIO, qui est devenue une société commerciale, la dotant d'une position plus concurrentielle au sein du marché immobilier. Cette mesure lui permettra également d'attirer et d'engager les professionnels les plus chevronnés en la matière et, surtout, d'aider la SIO à respecter son ferme engagement d'améliorer le service à la clientèle.

La SIO a mis sur pied un grand programme de gestion du rendement qui représente le fondement de son système de rémunération au rendement. La gestion du rendement comporte trois éléments clés que voici :

1. Objectifs et critères

Il s'agit de recentrer les valeurs de référence de la SIO par rapport à ses divisions et à chacun de ses employés. L'établissement d'objectifs et l'évaluation de l'atteinte de ceux-ci constituent le fondement du suivi des progrès individuels et collectifs, de l'identification des mesures de succès et de la reconnaissance des accomplissements.

L'équipe de direction se concerte avec le Conseil d'administration pour fixer les objectifs et critères à remplir au cours de l'année. Les cadres supérieurs et intermédiaires transmettent ces objectifs et critères aux différentes divisions. Les objectifs individuels sont dérivés de ceux de la division.

2. Évaluations du rendement

À la SIO, nous croyons fermement que chaque employé contribue à l'atteinte de nos objectifs collectifs. C'est pourquoi nous évaluons le rendement des employés tous les ans afin de savoir dans quelle mesure ils ont contribué au plan d'activités de la Société. Ce programme d'évaluation constitue un élément essentiel à l'établissement d'un milieu de travail axé sur le rendement où les employés les plus performants sont valorisés, reconnus et récompensés.

3. Description et évaluation des postes

En 2002/2003, la SIO a créé de nouvelles descriptions de postes normalisées. Pour ce faire, la Société a demandé aux employés de remplir un questionnaire d'analyse de poste (QAP). Ces données, conjuguées aux renseignements transmis par les gestionnaires, ont servi à élaborer les nouvelles descriptions. Employés et gestionnaires ont eu l'occasion d'examiner ensemble le QAP ainsi que la description d'emploi et de les approuver.

Un comité d'évaluation des postes a été constitué; celui-ci représentait les employés de tous les services et de tous les échelons. Ce comité s'est occupé d'évaluer et de coter les postes avec l'aide de Mercer Delta. Ce processus était conçu pour aider la SIO à se conformer à la *Loi sur l'équité salariale*.

Bureau principal du MDNM, 159, rue Cedar, Sudbury

Édifice Frost Sud, Toronto

Une valeur de référence en matière de gestion du parc immobilier public

Au nom du Secrétariat du Conseil de gestion et des ministères clients, la SIO offre une vaste gamme de services immobiliers, parmi lesquels la gestion de la construction, des installations et du portefeuille, ainsi que la rationalisation des actifs.

La Société mène ses activités conformément aux mots d'ordre du gouvernement, à la situation de l'industrie immobilière et à la conjoncture du marché. À présent, elle n'offre plus ses services directement aux ministères et aux organismes clients, mais s'occupe plutôt de la gestion stratégique des portefeuilles.

La rationalisation du vaste portefeuille immobilier de l'Ontario permet de réorienter les investissements stratégiques vers les installations qui en ont vraiment besoin.

Transparence et responsabilisation

La SIO estime qu'il est de son devoir de s'adresser à toutes les parties intéressées dans la province afin de répondre à leurs questions et d'expliquer les services fondamentaux qu'elle offre.

La SIO accepte avec enthousiasme son mandat, qui est de mener ses activités de façon transparente, responsable et professionnelle. Les directives et procédures visant la vente de biens publics exigent l'intervention d'équipes distinctes de planification, d'évaluation et de commercialisation. Ces procédures ont fait l'objet d'un examen indépendant, et il s'avère qu'elles sont largement conformes aux normes qui ont cours au sein de l'industrie.

Services de gestion des installations

Cette division supervise les services d'exploitation, d'entretien et de rénovation d'immeubles, la négociation et l'administration des contrats de location avec le secteur privé, la sous-location d'espace, la gestion des actifs et la planification des locaux afin d'assurer l'utilisation efficace de l'espace destiné aux programmes gouvernementaux.

La SIO est axée sur la mise en œuvre et la gestion de nouveaux processus pour répondre aux besoins des clients et offrir des services transparents, responsables et efficaces de gestion des installations et des terrains. Faisant appel à des fournisseurs de services internes et externes, la Société optimise l'utilisation de l'espace appartenant au gouvernement et loué par lui, grâce à l'amélioration de l'usage, à la promotion de la planification des locaux et à la négociation d'ententes de services. Dans la région du Grand Toronto (RGT) et du Sud-Ouest, SNC-Lavalin ProFac Inc. offre des services complets de gestion des installations. Dans le Nord et l'Est, ces services sont administrés par la SIO et confiés à différents sous-traitants. La gestion des terres est supervisée par Del Management Solutions Inc.

Gestion des projets de construction

Cette division administre plus de 100 millions de dollars par année en matière de nouveaux projets de construction, y compris les grands projets de construction, de réparation et de modification qui sont financés par les ministères et les organismes du gouvernement provincial.

Les activités de gestion de projets comprennent la planification, la conception et la construction de nouvelles installations ainsi que les grands travaux de modification et de réparation d'installations existantes au nom des ministères et des organismes clients. En 2002/2003, la SIO a géré les projets suivants :

Projets touchant les palais de justice :

- construction de nouveaux palais de justice à Owen Sound, Chatham et Brockville;

- projets de planification à Cornwall et Pembroke;
- projets de planification (dans le cadre de l'initiative SuperCroissance) à Toronto, Durham, Pembroke, Kitchener-Waterloo, Thunder Bay et d'autres agglomérations dans le Sud-Ouest de l'Ontario.

Projets visant des établissements correctionnels :

- mise au point d'un projet à Penetanguishene;
- établissements correctionnels à Maplehurst (Milton) et Lindsay;
- deuxième phase de la construction d'établissements correctionnels à Ottawa et Brockville;
- projets de planification à North Bay, Sault Ste. Marie, la RGT et d'autres agglomérations dans le Sud-Ouest de l'Ontario;
- centres de télécommunications et détachements de la Police provinciale;
- centres de détention pour jeunes contrevenants à Brampton et dans le Nord, le Sud-Ouest et l'Est de l'Ontario.

Projets relatifs aux services de santé :

- établissement de santé mentale Oak Ridges;
- laboratoires de biosécurité du ministère de la Santé;
- hôpitaux psychiatriques régionaux.

Autres projets :

- Réalisation de projets de réparation et de modification d'immeubles au nom de ministères et d'organismes clients.

Services immobiliers

La division met au point des stratégies de commercialisation visant à obtenir la juste valeur marchande lors de la vente de biens immobiliers excédentaires. Elle offre également des services d'acquisition et de gestion immobilière, de planification et de développement de biens immobiliers, de gestion provisoire de biens-fonds et de conformité environnementale à l'égard de toutes les activités immobilières, ainsi que la gestion des inventaires.

En 2002/2003, grâce à l'implantation de stratégies axées sur les ventes de biens immobiliers et la rationalisation des actifs, la Société a pu atteindre les objectifs suivants :

- ventes d'une valeur comptable nette de 50 millions de dollars; d'ailleurs, la SIO **a réalisé un chiffre d'affaires brut de 112 millions de dollars et net de 63 millions**;
- amélioration du système d'information sur les actifs afin d'identifier ceux qui sont aptes à la vente selon leur qualité marchande, l'utilisation de l'espace et d'autres facteurs clés;
- amélioration de la valeur et de la qualité marchande d'actifs ciblés en maximisant le taux d'occupation;
- mise en application d'un meilleur système de rapports sur les ventes afin d'assurer le suivi des grandes étapes de réalisation des projets et d'évaluer la productivité;
- mise en œuvre de protocoles conjointement avec les ministères et les organismes clients afin d'identifier et de transférer des biens immeubles en vue de leur vente;
- création d'un portefeuille à long terme et élaboration de stratégies de sortie afin de minimiser l'exposition du gouvernement aux coûts liés au vieillissement des biens immobiliers;
- négociations avec le ministère des Transports afin de transférer des biens immobiliers excédentaires au Secrétariat du Conseil de gestion;
- renforcement du profil de la SIO auprès du secteur immobilier; allocutions par des employés à plusieurs congrès immobiliers et participation régulière aux activités de l'industrie.

Palais de justice de Fort Frances

MRN–Station de recherche en pisciculture de Glenora

RESPONSABILITÉ EN MATIÈRE DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Société immobilière de l'Ontario

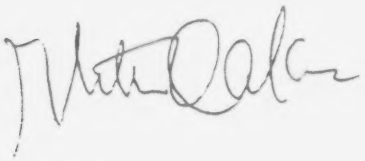
Responsabilité en matière de communication de l'information financière

Les états financiers de la Société immobilière de l'Ontario, ci-joints, ont été préparés en conformité avec les principes comptables généralement reconnus au Canada; c'est à la direction qu'en revient la responsabilité. La préparation d'états financiers exige le recours à des prévisions fondées sur le jugement de la direction, particulièrement lorsque les opérations ayant un impact sur la période comptable actuelle ne peuvent être finalisées avec certitude qu'à une date postérieure. Les états financiers ont été élaborés adéquatement en respectant le seuil d'importance relative et à la lumière des renseignements disponibles au 10 juin 2003.

Il incombe au Conseil d'administration de s'assurer que la direction s'acquitte de ses responsabilités en matière de communication de l'information financière et de contrôles internes. La direction possède un système de contrôles internes conçu pour établir avec une certitude raisonnable que des renseignements financiers fiables seront disponibles en temps utile. Ce système comprend des politiques et des procédures formelles ainsi qu'une structure organisationnelle qui prévoit une délégation de pouvoirs et une répartition de tâches adéquates. Une fonction de vérification interne permet d'évaluer régulièrement et de manière indépendante l'efficacité des contrôles internes et de rendre compte des résultats à la direction et au Conseil d'administration.

Les états financiers ont été vérifiés par le vérificateur provincial. Celui-ci a pour responsabilité de déterminer si, selon lui, les états financiers sont présentés avec fidélité, en conformité avec les principes comptables généralement reconnus. Le rapport du vérificateur, qui apparaît à la page suivante, expose la portée de l'examen et de l'opinion du vérificateur.

Au nom de la direction,



Peter Oakes
Directeur financier et trésorier
Le 10 juin 2003

RAPPORT DU VÉRIFICATEUR

Office of the
Provincial Auditor
of Ontario

Bureau du
vérificateur provincial
de l'Ontario

Box 105, 15th Floor, 20 Dundas Street West, Toronto, Ontario M5G 2C2
B.P. 105, 15e étage, 20, rue Dundas ouest, Toronto (Ontario) M5G 2C2
(416) 327-2381 Fax: (416) 327-9862

Rapport du Vérificateur

À la société immobilière de l'Ontario,
au président du Conseil de gestion du gouvernement
et au ministre des Finances

J'ai vérifié le bilan de la Société immobilière de l'Ontario au 31 mars 2003 et les états des résultats d'exploitation, des bénéfices non répartis et de l'évolution du flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Ma responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en me fondant sur ma vérification.

Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À mon avis, ces états financiers donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la société au 31 mars 2003 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus au Canada.

Erik Peters

Toronto (Ontario)
Le 10 juin 2003

Erik Peters, FCA
Vérificateur provincial

SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE DE L'ONTARIO

(une société de la Couronne de la province de l'Ontario)

au

31 mars 2003

BILAN

Société immobilière de l'Ontario

(Une société de la Couronne de la province de l'Ontario)
(en milliers de dollars)

Au 31 mars	2003	2002
ÉLÉMENTS D'ACTIF		
ACTIFS À COURT TERME		
Encaisse	15 409 $	13 101 $
Charges payées d'avance	443	690
Comptes débiteurs	13 711	8 593
Recouvrement du Secrétariat du Conseil de gestion pour les années postérieures (note 2)	2 000	2 500
	31 563	24 884
Immobilisations (note 3)	1 967	756
	33 530 $	25 640 $
PASSIF ET BÉNÉFICES NON RÉPARTIS		
PASSIF À COURT TERME		
Comptes créditeurs et charges à payer	9 390 $	5 985 $
Provision pour indemnités de départ (note 2)	2 000	2 500
Tranche des obligations au titre de la location-acquisition exigible à court terme (note 4b)	461	192
	11 851	8 677
Obligations au titre de la location-acquisition (note 4b)	430	93
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS	21 249	16 870
	33 530 $	25 640 $

Éventualités (note 5)

Voir les notes auxquelles renvoient les états financiers

Au nom du conseil d'administration :

Président

Administrateur

Société immobilière de l'Ontario

(une société de la Couronne de la province de l'Ontario)
(en milliers de dollars)

Exercice terminé le 31 mars	2003	2002
RECETTES		
Frais de gestion (note 6)	30 431 $	25 692 $
Remboursement des dépenses (tenant lieu de frais) (note 6)	12 938	12 918
Coûts directement récupérables (note 6)	5 508	4 339
Intérêt bancaire et autres revenus	414	399
	49 291 $	**43 348 $**
DÉPENSES		
Salaires et avantages sociaux	26 773 $	20 182 $
Coûts directs de fonctionnement	15 708	10 293
Amortissement	1 352	739
Frais d'administration (note 6)	1 042	1 710
Intérêt sur les obligations au titre de la location-acquisition	34	20
Perte résultant de la disposition d'immobilisations	3	–
	44 912 $	**32 944 $**
EXCÉDENT DE FONCTIONNEMENT NET AVANT INDEMNITÉS DE DÉPART	4 379	10 404
Provision pour indemnités de départ (note 2)	(900)	935
Recouvrement du Secrétariat du Conseil de gestion pour les années postérieures (note 2)	900	(935)
EXCÉDENT DE FONCTIONNEMENT NET	4 379 $	10 404 $
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS EN DÉBUT D'EXERCICE	16 870	6 466
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS EN FIN D'EXERCICE	21 249 $	16 870 $

Voir les notes auxquelles renvoient les états financiers.

ÉTAT DE L'ÉVOLUTION DES FLUX DE TRÉSORERIE

Société immobilière de l'Ontario

(Une société de la Couronne de la province de l'Ontario)
(en milliers de dollars)

Exercice terminé le 31 mars	2003	2002
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS DE FONCTIONNEMENT :		
Excédent de fonctionnement net	4 379 $	10 404 $
Redressement pour :		
Amortissement	1 352	739
Perte résultant de la disposition d'immobilisations	3	—
Provision pour indemnités de départ	900	(935)
Recouvrement du Secrétariat du Conseil de gestion pour les années postérieures (note 2)	(900)	935
	5 734 $	11 143 $
Évolution du fonds de roulement hors trésorerie		
Diminution (augmentation) des comptes débiteurs	(5 118)	2 404
Diminution (augmentation) des charges payées d'avance	247	(666)
Augmentation (diminution) des comptes créditeurs et charges à payer	3 405	(2 204)
	4 268	10 677
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT :		
Achat d'immobilisations (note 3)	(1 423)	(788)
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT :		
Indemnités de départ versées en cours d'exercice (note 2)	(1 400)	(6 000)
Recouvrements des indemnités de licenciement reçus du Secrétariat du Conseil de gestion en cours d'exercice (note 2)	1 400	6 000
Remboursement des obligations au titre de la location-acquisition	(537)	(235)
	(537)	(235)
Augmentation nette de l'encaisse	2 308	9 654
Encaisse en début d'exercice	13 101	3 447
ENCAISSE EN FIN D'EXERCICE	15 409 $	13 101 $

Voir les notes auxquelles renvoient les états financiers

Société immobilière de l'Ontario

(Une société de la Couronne de la province de l'Ontario)
Exercice terminé le 31 mars 2003

Nature de la Société

La Société immobilière de l'Ontario (la Société) a été constituée en société de la Couronne de la province de l'Ontario (la province) en vertu de la *Loi de 1993 sur le plan d'investissement*.

La Société offre des services de gestion de projets et des biens immeubles, et de gestion immobilière aux ministères et organismes du gouvernement de l'Ontario qui possèdent des biens ou ont besoin des services immobiliers de la Société. La Société administre 51,9 millions de pieds carrés d'espace de location, dont 43,7 millions appartiennent à la province et 8,2 millions sont loués au secteur privé dans divers endroits de la province. La Société ne détient pas le titre des terrains et des édifices gérés. Par conséquent, les terrains et les édifices ne sont pas inclus dans les présents états financiers. Selon les directives du ministre des Finances, tous les fonds excédentaires seront versés au Trésor de la province de l'Ontario. Dans la détermination du montant payable, le cas échéant, le ministre des Finances s'assurera que le paiement ne nuira pas à la capacité de la Société à s'acquitter de ses dettes, à respecter ses obligations quand elles arrivent à échéance et à honorer ses engagements contractuels.

En tant que société de la Couronne et organisme de services de la province, la Société est exemptée de l'impôt sur le revenu.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS

1. Sommaire des principales conventions comptables

Les présents états financiers ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada. Les principales conventions comptables suivies pour préparer ces états financiers sont :

(a) Recours à des estimations

La préparation d'états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada nécessite que la direction formule des estimations et des hypothèses quant aux recettes et dépenses qui influent sur les montants d'actif et de passif et sur les renseignements connexes déclarés à la date des états financiers. Les montants réels peuvent différer de ces estimations.

(b) Immobilisations

Les immobilisations qui excèdent un millier de dollars et dont la durée de vie utile va au-delà de l'exercice en cours sont capitalisées au coût. Les immobilisations sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire comme suit :

Matériel informatique et logiciels	3 ans
Logiciels personnalisés	5 ans
Mobilier et agencements	3 ans
Améliorations locatives	Selon la durée du contrat de location

(c) Régimes de prestations aux employés

Jusqu'au 29 novembre 2001, la Société fournissait des prestations de retraite à ses employés classifiés à temps plein, en participant à la Caisse de retraite des fonctionnaires et à la Caisse de retraite du Syndicat des employés et employées de la fonction publique de l'Ontario, à savoir des caisses de retraite interentreprises à prestations déterminées.

Selon les modifications apportées à la *Loi de 1993 sur le plan d'investissement*, qui sont entrées en vigueur le 30 novembre 2001, les employés de la Société ne font plus partie de la fonction publique de l'Ontario. Les employés ayant participé à la Caisse de retraite des fonctionnaires ou à la Caisse de retraite du Syndicat des employés et employées de la fonction publique de l'Ontario ont continué à contribuer à la Caisse de retraite des fonctionnaires après le 30 novembre 2001. Ce régime est comptabilisé comme régime à cotisations déterminées, car la Société n'a pas suffisamment d'information pour mettre en application les principes comptables de régime de retraite à prestations déterminées.

Les employés permanents à temps plein embauchés après le 29 novembre 2001 participent à un régime de retraite et d'épargne à cotisations déterminées, administré par un tiers administrateur. La Société et l'employé versent le même montant à ce régime.

Les dépenses engagées représentent la contribution de la Société aux régimes au cours de l'exercice.

2. Indemnités de départ

31 mars	2003	2002
Provision pour indemnités de départ en début d'exercice	2 500 $	9 435 $
Augmentation (diminution) de la provision	900	(935)
Indemnités de départ	(1 400)	(6 000)
Provision pour indemnités de départ en fin d'exercice	**2 000 $**	**2 500 $**

3. Immobilisations

Les immobilisations sont les suivantes :

31 mars			2003	2002
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	Valeur comptable nette
Matériel informatique et logiciels	1 852 $	1 531 $	321 $	262 $
Matériel informatique et logiciels en location-acquisition	1 552	699	853	230
Logiciels personnalisés	832	166	666	–
Mobilier et agencements	50	17	33	–
Améliorations locatives	716	622	94	264
	5 002 $	3 035 $	1 967 $	756 $

Au cours de l'exercice terminé le 31 mars 2003, des immobilisations ont été acquises au coût total de 2 566 $ (2002 – 1 060 $), dont 1 143 $ (2002 – 272 $) par le biais de contrat de location-acquisition. La somme de 1 423 $ (2002 – 788 $) a été versée au comptant pour acheter des immobilisations.

Les états financiers ne tiennent pas compte de certaines immobilisations qui sont fournies sans frais à la Société par le SCG.

4. Contrats de location

a) Location-exploitation

Les contrats de location-exploitation sont imputés à l'exercice conformément aux modalités des ententes de location. Selon les modalités des contrats de location-exploitation relatifs aux espaces (d'après le Programme d'imputation du coût des locaux du gouvernement qui oblige les ministères et organismes publics à rembourser le coût de l'espace occupé, toutes les ententes arrivent à expiration le 31 mars 2004), aux véhicules et à l'équipement de bureau du gouvernement, la Société doit verser les frais de location suivants :

Pour l'exercice se terminant le 31 mars	
2004	1 425 $
2005	75
2006	36
2007	13
2008	13
	1 562 $

b) Immobilisations

La Société loue une partie de son matériel informatique. Les locations qui reviennent en fait à acquérir un bien et produisent un passif sont comptabilisées comme l'achat d'un bien et le passif y afférent est inscrit au poste « Obligations au titre de la location-acquisition ».

Voici une liste des versements minimaux au titre de contrats de location-acquisition arrivant à échéance le 31 mars 2006, avec le solde des obligations en vertu desdits contrats.

Pour l'exercice se terminant le 31 mars	
2004	461 $
2005	367
2006	159
Total des versements minimaux au titre de la location-acquisition	987
Moins : montant représentant un intérêt de 6,85 %	96
Solde de l'obligation	891
Moins : tranche de la dette à moins d'un an	461
Tranche de la dette à long terme	**430 $**

5. Éventualités

La Société agit à titre de mandataire du gouvernement de l'Ontario. À ce titre, elle est autorisée à se faire indemniser contre toutes dettes subies dans l'exercice de son pouvoir exprès au nom du gouvernement de l'Ontario.

6. Opérations entre apparentés

En plus de l'encaisse comptabilisée au bilan, la Société a plusieurs autres comptes bancaires (pour son exploitation) et un compte de réserve. Les fonds de ces comptes sont détenus en « fiducie », administrés au nom du SCG et directement liés à l'exploitation des biens dont le SCG est propriétaire ou qu'il loue, ou aux services offerts à d'autres ministères ou organismes du gouvernement de l'Ontario. Au 31 mars 2003, les soldes des comptes d'exploitation cumulés et du compte de réserve s'élevaient respectivement à 84 496 $ (2002 – 23 210 $) et à 62 700 $ (2002 – 119 551 $).

Les comptes débiteurs comprennent 13 626 $ (2002 – 7 898 $) du SCG et d'autres ministères.

Les frais d'administration englobent : les ressources humaines, l'information et le traitement des données et la consultation financière offerts par le SCG contre rémunération.

Le coût des prestations compensatrices à la retraite, autres que les prestations de retraite, a été pris en charge par le SCG et n'est pas inclus dans l'État des résultats et des bénéfices non répartis.

La Société est financièrement dépendante de la province, car toutes les recettes qu'elle en perçoit pour fournir ses services sont sous le contrôle du ministre/président du Conseil de gestion du gouvernement.

Les principales sources de revenu de la Société sont les suivantes :

a) Frais de gestion

Il s'agit des frais, établis en fonction du marché, imputés pour des services de gestion des installations et de l'actif et de gestion de projets concernant les éléments d'actif appartenant au SCG.

b) Remboursement des dépenses — Tenant lieu de frais

En attendant la mise en œuvre de la tarification intégrale et la fin de la transition, les frais généraux engagés par la Société (baux négociés par des tiers, services financiers et juridiques, services de négociation, de vérification, de relations internes, de communication et de ressources humaines) sont financés par le SCG à titre d'affectation annuelle tout comme les coûts d'administration liés à la vente et à l'achat de propriétés au nom des ministères ainsi que les indemnités de départ des employés occasionnées par la transition de la Société par rapport à la fonction publique de l'Ontario et par la mise en œuvre de nouvelles mesures de prestation des services.

c) Coûts directement récupérables

Dans les régions du Nord et de l'Est, le personnel de la Société coordonne et fournit des services directs d'exploitation et d'entretien des immeubles à l'appui du portefeuille. Les coûts connexes sont recouvrables auprès du SCG et financés à partir des loyers payés pour l'exploitation et l'entretien en vertu des baux. En outre, des frais remboursables engagés dans le cadre de projets spéciaux entrepris au nom du SCG ont également été recouvrés.

7. Régimes de retraite

La contribution de la Société aux régimes de retraite (voir la note 1c) pour l'exercice terminé le 31 mars 2003 était de 951 $ (2002 – 675 $) et est incluse dans les salaires et avantages sociaux figurant dans l'État des résultats et des bénéfices non répartis.

8. Juste valeur des instruments financiers

La valeur comptable de l'encaisse, des comptes débiteurs, des comptes créditeurs et des charges à payer se rapproche de la juste valeur en raison de la maturité à court terme de ces instruments financiers.

9. Chiffres correspondants des exercices antérieurs

Certains chiffres correspondants des exercices antérieurs ont été réagencés en fonction de la présentation de l'exercice en cours.

10. Divulgation des traitements

La *Loi de 1996 sur la divulgation des traitements dans le secteur public* exige la divulgation publique des traitements versés aux employés du secteur public qui touchent 100 000 $ ou plus par an. Les traitements versés aux employés de la Société concernés par cette divulgation pour l'exercice 2002 sont les suivants :

Nom	Poste	Salaire versé	Benefit
Brown, Douglas J.	Vice-président régional (Est)	122 273 $	616 $
Budd, Robert	Vice-président régional (Ventes)	132 499	342
Contestabile, John	Vice-président, Examen des biens	139 650	360
Cursio, John G. P.	Directeur, Services des projets et de la construction	111 890	288
Farrugia, MaryLee	Vice-présidente directrice et avocate générale	201 079	14 716
Gregory, Linda	Vice-présidente, contrôleuse	158 983	688
Hankinson, James	Vice-président, Marketing des projets spéciaux	108 531	0
Hard, William G.T.	Vice-président, Planification financière	120 974	305
Labelle, Hubert	Vice-président régional (Nord)	129 179	333
Lambie, Tobin	V.-p. principal, Relations publiques	146 797	11 955
Leroux, Peter	V.-p. directeur, Gestion des installations	224 388	17 059
Massiah, Erwin	Vice-président régional (RGT)	140 896	365
Mazzotta, Angela	Vice-présidente, Service de soutien aux installations	134 980	347
McCreery, William	Chef de projet principal	110 733	297
Miele, Tony	Président-directeur général	227 504	15 005
Neally, Robert	Chef de projet principal	109 145	294
Noel, Richard	Chef de projet principal (chef d'équipe)	102 516	275
Oakes, G. Peter	Directeur financier et trésorier	129 069	14 633
Plamondon, Daniel	Vice-président, Gestion de projets	135 430	350
Robinson, Lori	Vice-présidente, Planification	129 179	333
Searchfield, Bradley	V.-p. directeur, Gestion immobilière et ventes	224 388	16 614
Storozuk, James	Vice-président, Informatique	131 057	640
Toh, Yee Seng	Chef de projet, Vérification judiciaire	100 124	0
Van Vliet, John	Vice-président régional (Sud-Ouest)	129 179	333
Watkins, Reg	Chef de projet principal	110 235	297

Conseil d'administration

Nommé par le gouvernement, le conseil d'administration de la SIO se compose d'un groupe de personnes en mesure d'apporter leur contribution à l'organisme par de vastes connaissances des secteurs privé et public relativement à tous les aspects de la gestion immobilière. Leur vision d'avenir, conjuguée à un sens de leadership éprouvé au sein de l'équipe de direction de la SIO, a permis à la Société d'établir de solides partenariats avec le secteur privé par le biais du système de demandes de propositions et de l'implantation de pratiques commerciales reconnues dans le secteur privé. La rémunération totale des membres du Conseil d'administration pendant l'exercice 2002/2003 a été de 78 322,50 $.

N. Scott White — président du conseil	*4 avril 2001 — 3 avril 2004*
Michael A. Barker	*16 février 2003 — 15 février 2006* *
W. Michael Fenn	*21 juin 2000 — 20 juin 2003*
John J. Fogolin	*20 décembre 2001 — 19 décembre 2004* *
Harold Gould	*1er mars 2000 — 28 février 2003*
Malcolm L. Heins	*26 septembre 2001 — 25 septembre 2004*
Stephen Lim	*20 mars 2003 — 19 mars 2004* *
David L. Lindsay	*17 octobre 2001 — 16 octobre 2004*
Richard H. Ling	*26 septembre 2001 — 25 septembre 2004*
R.G. (Ron) McNeill	*4 décembre 2002 — 3 décembre 2005*

* Nomination subséquente

Équipe de direction

Tony Miele	Président-directeur général
MaryLee Farrugia	Vice-présidente directrice et avocate générale
Tobin Lambie	Vice-président principal, Relations publiques
Peter Leroux	Vice-président directeur, Gestion des installations
Peter Oakes	Directeur financier et trésorier
Brad Searchfield	Vice-président directeur, Gestion immobilière et ventes
Robert Speck	Directeur général de l'administrative et secrétaire général

Pour information

Demandes générales :	416 327-3937
Télécopieur :	416 327-1906
Sans frais :	1 877 863-9672
Adresse Internet :	www.orc.on.ca

Édifice Ferguson, Toronto